

# Grotere rol beleggers bij gebiedsontwikkeling

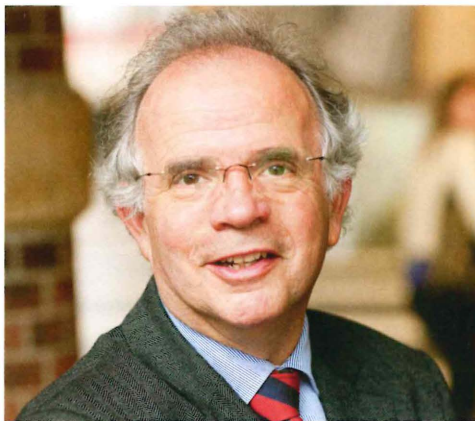
Institutionele beleggers kunnen een grotere rol spelen bij stedelijke gebiedsontwikkelingen, zeggen Peter van Gool en Gert-Joost Peek

DOOR PETER VAN GOOL EN  
GERT-JOOST PEEK

Beleggers krijgen steeds vaker de vraag voorgelegd of zij niet gebiedsontwikkelingen moeten gaan trekken, omdat corporaties en ontwikkelaars dat steeds minder doen. Beleid gericht op risicoreductie door spreiding met een zo klein mogelijke personele formatie staat dit in de weg. Om aan nieuwe projecten te komen moeten beleggers echter steeds vaker meedoen aan biedings- en ontwikkelingsprocessen. Dwingt dit beleggers een grotere rol te gaan spelen in stedelijke gebiedsontwikkelingen?

## VERANDERDE AANPAK

Op het terrein van gebiedsontwikkeling is de afgelopen decennia veel veranderd, mede door de financiële en economische crisis. Vóór de financiële crisis in 2008 was gebiedsontwikkeling te zien als een vorm van projectontwikkeling XL. Na 2008 deed organische gebiedsontwikkeling opgeld. In deze aanpak 2.0 werd het eindbeeld losgelaten en daarmee ook de financiële basis voor een grootschalige aanpak. Er ontstond ruimte voor individuele invullingen per kaveld, al dan niet als voorzetting van het huidige gebruik, door hergebruik van bestaande opstallen en kleinschalige nieuwbouw of transformatie. Een vervolg zou de zogenaamde 3.0 aanpak kunnen zijn, waarin gebiedsontwikkeling wordt getypeerd als



PETER VAN GOOL



GERT-JOOST PEEK

een verzameling van grote en kleine interventies, door verschillende samenwerkende partijen, die een bestaande niet-optimale exploitatie van een gebied willen verbeteren. Deze aanpak gaat vooral over inbreiding in plaats van uitbreiding van de stad. In deze aanpak wordt ook de toekomstige exploitatie meegenomen.

## INSTITUTIONELE BELEGERS

De rol van institutionele beleggers in stedelijke gebiedsontwikkeling was in het verleden beperkt. Veel institutionele beleggers investeren immers niet meer in direct vastgoed, en als zij dit nog wel doen, beperken zij zich tot het kopen van (bijna) gerealiseerde projecten van ontwikkelende partijen. Een beperkt aantal beleggers,

waaronder de woningbeleggers Amvest, Bouwinvest, ASR en Vesteda, waren (en zijn) actief in gebiedsontwikkelingen. Dit bood en biedt deze beleggers kansen om vroegtijdig huurwoningen te acquireren en om daarmee 'aan de wieg te staan van het creëren van kwaliteit'. Er kleefden echter ook risico's aan. Sommige ontwikkelende beleggers hebben in de afgelopen jaren dan ook forse verliezen geleden, vooral door afwaarderingen van grondposities. Bepaalde beleggers die zich voorheen lieten voorstaan op dit soort ontwikkelingen, doen dit nu niet meer. Andere partijen daarentegen zien hierin een goede toekomst, waaronder Syntrus Achmea Real Estate & Finance, die voor € 1 mrd wil investeren in woningen in Nederland. Zij hebben laten weten in dit

## 100 GEMEENTEN BIJ ELKAAR



### APELDOORN

#### Certitudo herontwikkelt kantoor

Certitudo Capital heeft het voormalig hoofdkantoor van Centraal Beheer Achmea (30.000 m<sup>2</sup>) gekocht van Propertize en TCN.

### SCHIPHOL

#### Hoofdkantoor SBM Offshore in The Base

SBM Offshore Amsterdam huurt ruim 2500 m<sup>2</sup> en 45 parkeerplaatsen in The Base B op Schiphol.

### BEVERWIJK

#### Holland & Barrett Benelux breidt DC uit

Holland & Barrett Benelux (voorheen De Tuinen) heeft haar distributiecentrum uitgebreid van 6000 tot 9000 m<sup>2</sup>.

kader ontwikkelingsprojecten niet uit de weg te gaan (bericht PropertyNL website 27 januari 2015). Er moet dan wel een ontwikkelingsafdeling zijn (bij hen het geval) of worden opgebouwd!

**KLEINE ROL**

Beleggers hadden vaak maar een kleine rol bij gebiedsontwikkelingen. De belangrijkste – met elkaar samenhangende – redenen daarvoor waren en zijn

- het streven naar een laag risico-rendementsprofiel voor vastgoedbeleggingen;
- de wens vastgoedbeleggingen derhalve geografisch te spreiden;
- de eis dat de vastgoedfondsen waarin wordt belegd zich focussen/specialiseren;
- zonder zélf gebieden te ontwikkelen waren ook vastgoedacquisities mogelijk;
- de beleggers hadden geen tot weinig bezit in te ontwikkelen (binnenstedelijke) gebieden;
- beleggers hadden geen of te weinig capaciteit voor gebiedsontwikkeling;
- er is sprake van fiscale belemmeringen.

**NIEUW BEGIN**

Gebiedsontwikkelen kent hoge risico's in combinatie met lange doorlooptijden. De crisis heeft ook nog eens geleid tot vertragingen hierbij. Maar langzamerhand wordt de bal weer opgepakt, zij het anders. Zo komt het initiatief nu meer van gemeenten en van andere grondeigenaren. Het is nu meer dan voorheen het verkopen van bescheiden, min of meer bouwrijpe kavels. Die liggen vaker in de stad dan in de uitleg. Maar corporaties kunnen nu minder dan vroeger hun trekkersrol invullen. Dit komt door een samenspel van verliezen, zwaardere lasten, minder solvabiliteit, nieuwe regelgeving en veel minder financieringsmogelijkheden. Hetzelfde geldt voor veel gebieds- en projectontwikkelaars. Hun ontwikkelingscapaciteit is sterk afgenomen. Veel van deze partijen zijn noodgedwongen meer risicomijdend geworden.

**MINDER STRIKTE SCHEIDING**

Toch kan het anders. In Angelsaksische landen zijn er voorbeelden waarbij beleggers zeer actief zijn bij binnenstedelijke herontwikkeling. De strikte scheiding tus-

*Prof. dr. P. van Gool FRICS is verbonden aan de Amsterdam School of Real Estate (ASRE), de Universiteit van Amsterdam en aan SPF Beheer, voor onder andere het Spoorwegpensioenfonds. Dr. Ir. Gert-Joost Peek MRICS is lector Gebiedsontwikkeling & Transitie management bij de Hogeschool Rotterdam, fellow en programme designer*

*Urban and Real Estate Development bij de ASRE en eigenaar van Spoton Consulting. De auteurs hebben het artikel geschreven op persoonlijke titel. Een uitgebreide versie van dit artikel, waarin meer voorbeelden en literatuur zijn gegeven, staat gepubliceerd op [www.vastgoedkennis.nl](http://www.vastgoedkennis.nl) en op [www.wikistedia.nl](http://www.wikistedia.nl).*

sen beleggen en (her)ontwikkelen van gebouw en gebied – zoals wij die in Nederland kennen – is daar veel minder aanwezig. Ook zijn er andere schaalniveaus dan in ons land. Daarbij specialiseert de belegger zich niet in een bepaalde vastgoedsector, maar legt zich toe op het 'faciliteren van de lokale marktvrage'. Een voorbeeld hiervan is het gebiedsfonds Chiswick Park in Londen. Het gaat dit fonds niet alleen om het realiseren en exploiteren van twaalf kantoorgebouwen, maar ook om het inrichten en onderhouden van dertien hectare terrein. Deze ruimtelijke integratie maakt het mogelijk om méér dan een '(vastgoed)product' te leveren, namelijk een volledige 'set aan diensten', die inspelen op de behoeften van de gebruikers. En dat gebeurt op een duurzame wijze en in samenspel met de omliggende buurten. Dit en andere voorbeelden uit Londen laten zien, dat een gebiedsgeoriënteerde strategie

kansrijk is bij binnenstedelijke herontwikkeling. Wij zijn van mening dat er in samenwerking met gemeenten, ontwikkelaars en corporaties wel degelijk ruimte is voor een meer prominente positie van institutionele vastgoedbeleggers, ook wanneer wij het bestaande beleggingsbeleid in acht nemen. Hierbij zijn er twee lijnen denkbaar, namelijk de 'achterwaartse' en de 'voorwaartse' ketenintegratie.

**KETENINTEGRATIE**

Bij achterwaartse ketenintegratie draait het om het verbeteren van de exploitatie, zodat leegstand wordt voorkomen en gereduceerd. Zo sturen gemeenten bij een aanbesteding of grondverkoop vaker aan op de vorming van een consortium, waarin ook de partijen zijn opgenomen die een goede exploitatie kunnen garanderen. Hiernaast zien wij een opkomende rol voor aanbie-

DE PARTNERS VAN VESTIGINGSLOCATIES





ALMERE – DUIN



UTRECHT – LEIDSCHER RIJN



AMSTERDAM – OLYMPISCH STADION

ENKELE WONINGBELEGGERS ZIJN AL ACTIEF IN GEBIEDSONTWIKKELINGEN: V.L.N.R. AMVST (ALMERE DUIN), VESTEDA EN ASR (UTRECHT, LEIDSCHER RIJN) EN BOUWINVEST (AMSTERDAM, ROND HET OLYMPISCH STADION)

ders van flexibele ruimten, zowel in de kantoren- als woningsector. Zij springen in het ontstane gat tussen de eigenaar/belegger, wiens ruimteaanbod niet zo flexibel is, en de eindgebruiker, die juist flexibel wil zijn in zijn ruimtevrage.

Maar ook moet worden gedacht aan 'voorwaartse' ketenintegratie. Zoals betoogd, past het niet in het beleid van pensioenfondsen en verzekeraars zelf voor gebiedsontwikkelaar te gaan spelen. Dat neemt echter niet weg dat er ruimte is voor strategische allianties met partijen die hiervoor beter zijn geëquipeerd. Sommige beleggers zijn in dit kader ook samenwerkingen met ontwikkelaars aangegaan. Ketenintegratie is overigens ook succesvol in het bouwproces.

### STRATEGISCHE ALLIANTIES

Op basis van eigen praktijkervaring, recente literatuur en reacties van deskundigen concluderen wij dat er mogelijkheden zijn voor een grotere rol van Nederlandse

institutionele beleggers in stedelijke gebiedsontwikkeling. Deze mogelijkheden moeten niet gezocht worden in een gebiedsgeoriënteerde investeringsstrategie zoals in Londen, maar eerder in nauwere strategische allianties met andere partijen in de vastgoedketen. De meest voor de hand liggende samenwerking is met de

## Beleggers kunnen nauwere strategische allianties aangaan met andere partijen in de vastgoedketen

nieuwe ruimte-exploitanten die in de crisisjaren zijn opgekomen. Zij verkleinen de gaten tussen het inflexibel ruimteaanbod van de beleggers/eigenaren en de flexibele op service gerichte vraag van veel eindgebruikers. Het binden van nieuwe gebrui-

kersgroepen aan een locatie kan daarbij impulsen geven voor verdere gebiedsontwikkeling. Naast deze 'achterwaartse' ketenintegratie kan ook worden gedacht aan een 'voorwaartse' beweging, in die zin dat beleggers zich moeten gaan richten op project- en gebiedsontwikkeling. De meeste Nederlandse institutionele beleggers zijn hiervoor evenwel niet geëquipeerd en wij verwachten niet dat dit op korte termijn zal veranderen. Daarom valt derhalve meer te denken aan allianties tussen beleggers, (gebieds)ontwikkelaars en grondeigenaren.

### MEER GRONDPOSITIES

Co-maatschap geeft ook meer grondposities in een ontwikkelingsgebied. Maar co-maatschap vraagt partijen niet alleen te nemen, maar ook bereid zijn te geven. Het benutten van kans van gebiedsontwikkeling door beleggers vraagt daarmee ook om een cultuurverandering bij deze en andere actoren in de vastgoedketen. Er is nog veel te doen. ■

## 100 GEMEENTEN BIJ ELKAAR



### SCHIPHOL TRADE PARK

#### Proeftuin circulaire economie

Op bedrijventerrein Schiphol Trade Park wordt The Valley ontwikkeld volgens de principes van de circulaire economie.

### NIJKERK

#### BFG breidt positie uit met nieuw DC

Bieze Food Group (BFG) laat op het bedrijventerrein De Flier een nieuw distributiecentrum bouwen van ruim 14.000 m<sup>2</sup>.

### ROTTERDAM

#### Kuehne+Nagel breidt uit op Distriport

ProDelta en Kuehne+Nagel hebben een langjarige huurovereenkomst getekend voor bijna 5500 m<sup>2</sup> op Distriport Benelux.